

## Cuadernos del Pensamiento Crítico Latinoamericano

Como citar este documento: Enrique de la Garza Toledo y Julio César Neffa "Modelos económicos, modelo productivo y estrategias de ganancia: conceptos y problematización" en *Cuadernos del Pensamiento Crítico Latinoamericano* N° 39. CLACSO, febrero 2011. Publicado en *La Jornada* de México, *Página 12* de Argentina y *Le Monde Diplomatique* de Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, España y Perú.

### PRESENTACIÓN

Esta compilación recupera los trabajos presentados por los investigadores del Grupo de Trabajo de CLACSO Trabajo, Empleo, Calificaciones Profesionales, Relaciones de Trabajo e Identidades Laborales en su reunión de noviembre de 2009 en FLACSO, Ecuador. El punto de partida fue la situación posterior a la crisis de los años setenta, el auge del neoliberalismo y su crisis al iniciarse el siglo XXI. El foco del análisis fue tratar de identificar los nuevos modelos productivos, que estaban emergiendo en América Latina, o su continuidad, y si los mismos tenían similares orientaciones y características, si su dinámica los llevaba a homogeneizarlos o si las trayectorias institucionales, históricas de cada formación social conducían a una especificidad. Los autores abordan el tema desde la economía, la sociología y las relaciones de trabajo, pero recurren a la historia económica y social y a la ciencia política de una sociedad heterogénea, para contextualizar la dinámica del modo de desarrollo propio de cada país, y analizar los actores sociales intervinientes.

### MODELOS ECONÓMICOS, MODELO PRODUCTIVO Y ESTRATEGIAS DE GANANCIA: CONCEPTOS Y PROBLEMATIZACIÓN\*

#### JULIO CÉSAR NEFFA

Doctor en Economía del Trabajo, investigador superior del CONICET, profesor de la Universidades de Buenos Aires y La Plata.

#### ENRIQUE DE LA GARZA TOLEDO

Doctor en Sociología, profesor-investigador de la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa, presidente de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo.

El objetivo de este ensayo es proponer un marco conceptual para situar la discusión acerca de los modelos económicos y modelos productivos en varios países de América Latina. Para su redacción, hemos tomado en cuenta como guía las investigaciones del GERPISA que dieron lugar a una publicación de Robert Boyer y Michel Freyssenet (2001). Pero como es el resultado de una investigación centrada en la industria automotriz y básicamente en los países capitalistas industrializados (en adelante, PCI), no es posible hacer una transposición directa para comprender e interpretar la realidad del sistema productivo nacional de los países latinoamericanos en su conjunto. Sin embargo, las precisiones conceptuales de ese trabajo son de extrema utilidad para estimularnos a contrastar ambas realidades y elaborar categorías de análisis y conceptos teóricos adecuados a nuestra propia realidad.

### INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente, se ha periodizado en el medio académico la historia económica de los países capitalistas durante el siglo XIX y hasta comienzos del XX en varias fases.

---

\* El texto de este *Cuaderno* es una versión editada del capítulo conceptual publicado en Enrique de la Garza Toledo y Julio César Neffa (Compiladores) *Trabajo y modelos productivos en América Latina*. Buenos Aires, CLACSO, 2010. Disponible también en [www.biblioteca.clacso.edu.ar](http://www.biblioteca.clacso.edu.ar).

#### Secretaría Ejecutiva

## Cuadernos del Pensamiento Crítico Latinoamericano

La primera fase, de producción de tipo artesanal que predominó en esos países hasta comienzos del siglo XIX, se caracterizó por una gran variedad de mercancías poco sofisticadas producidas de manera diferenciada por obreros de oficio que organizaban su propio trabajo para satisfacer la demanda de las categorías sociales superiores, las únicas que en ese entonces eran capaces de acceder a bienes de consumo durable. Este período se correspondió con lo que Marx denominó la etapa “manufacturera”, en la que los obreros no estaban sometidos al ritmo de la máquina sino que la subordinación era formal, pues los trabajadores calificados conservaban el control de su proceso de trabajo.

La segunda etapa corresponde a lo que Marx llamó la fase de la “gran industria”, caracterizada por la introducción del maquinismo, el obrero es parcializado y sometido al ritmo de las máquinas, todavía sin introducirse la administración científica del trabajo, y la subordinación continuaba siendo formal.

En una tercera etapa, desde fines del siglo XIX, se generaron nuevas formas de organizar la producción y el trabajo inspiradas por la organización científica del trabajo utilizando las técnicas y métodos taylorianos, primero en el sector industrial y posteriormente en los servicios, impulsadas por Henry Fayol. La penetración y difusión de la división social y técnica del trabajo, la estandarización de los insumos u objetos de trabajo y de los medios de trabajo y la especialización de los trabajadores hicieron posible una subordinación real de los trabajadores, y permitieron que las empresas grandes incrementaran progresivamente la producción y la productividad sin requerir mayores inversiones en capital físico, debido a los sistemas de producción en series, la racionalización de la producción, la estandarización de los medios de producción y de los insumos, la intensificación del trabajo procurando el ahorro del tiempo muerto recurriendo a un cambio en los sistemas de remuneración, pagando los salarios según el rendimiento.

Se trata de la tercera fase, la de la llamada “producción masiva” de bienes de consumo durable primero y luego en una extensa variedad de ramas de actividad, que consiste en la mecanización para la fabricación en grandes series de bienes estandarizados por parte de obreros que mayoritariamente eran especializados sin mayor calificación, cuyo trabajo estaba rigurosamente delimitado y prescripto. Gracias a las economías de escala realizadas, la producción masiva de productos homogéneos con la consiguiente reducción de los costos unitarios de producción y el incremento de los salarios reales, hecho posible por el reparto hacia los asalariados de una fracción del incremento de la productividad, los sectores populares pudieron acceder al consumo de los productos industriales. Dentro de esta fase, el “fordismo” implicó una nueva *norma de producción* –la mecanización de las cadenas de montaje– acompañada de nuevas *normas de consumo masivo* –acceso a bienes de consumo durables por parte de los asalariados– y nuevas *normas de vida* de los trabajadores urbanos, que se concretaron en los sectores económicos modernos de los PClen el período que va desde la segunda posguerra hasta mediados de los años setenta, cuando emergió la segunda gran crisis internacional del siglo XX.

Durante la década del ochenta –cuando para salir de la crisis todos los países llevan a cabo una profunda racionalización y reestructuración de sus sistemas productivos– se observa la consolidación de una cuarta fase, denominada por algunos de manera abusiva “modelo japonés” y que otros simplifican y llaman genéricamente “toyotismo”, sin percibir que dentro de aquel país no existía uno, sino una gran diversidad de modelos productivos. El trabajo en grupos, el sistema justo a tiempo, el control total de la calidad, la búsqueda del perfeccionamiento continuo de la producción y la polivalencia funcional fueron logrados gracias al involucramiento de los asalariados, la garantía de estabilidad en el empleo, los sistemas de remuneración variables en función de la antigüedad y la *performance* de los trabajadores y a una relación más estrecha y amigable con los proveedores y subcontratistas. En este modelo, la producción masiva ya no es de productos homogéneos, sino cada vez más de productos diversificados, introduciendo la novedad dentro de un mismo modelo tomando en cuenta la variación de la demanda para tratar de satisfacerla en el momento oportuno, y tratando de satisfacer con productos baratos y de calidad a un mercado competitivo y mundializado. Las diversas modalidades del “modelo japonés” tienen en común que dejan parcialmente de lado la división del trabajo técnica (en tareas) y social (entre tareas de concepción y ejecución) de origen tayloriano. Miembros del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT) realizaron una importante investigación para descubrir el secreto de la competitividad japonesa, y como resultado teorizaron este sistema con el nombre de *lean production* o “producción adelgazada” (IMVP, *International Motor Vehicle Program*). Womack et al. (1992) estuvieron en el origen de una moda que prevaleció durante una década en los medios científicos y del *management* postulando que ese nuevo proceso de trabajo “iba a cambiar el mundo”. Pero en la década del noventa, Japón entró en una crisis recesiva, que mostró los límites del nuevo sistema, redujo el potencial exportador y dio lugar a una deslocalización internacional de sus grandes empresas y

### Secretaría Ejecutiva

## Cuadernos del Pensamiento Crítico Latinoamericano

al establecimiento de alianzas con sectores y ramas donde predominaban formas más tradicionales de producir e hizo aparecer las limitaciones existentes para que ese modelo, tan idiosincrásico, se tratara de difundir de manera generalizada a escala planetaria, aun cuando en varios países no estaban reunidas todas las condiciones para ello. La hibridación fue la norma en todos los casos de deslocalización.

Pero, desde entonces, los procesos de mundialización de la producción y de financiarización de la economía, el incremento del consumo basado en el crédito barato sin verificar la existencia de garantías por parte de los deudores, en paralelo con la especulación financiera, el déficit fiscal y de comercio exterior de los Estados Unidos, contribuyeron a que el modelo económico entrara en crisis en ese país a mediados de 2007, y desde allí repercutiera hacia el resto del mundo. (...)

### PROBLEMATIZACIÓN

La teorización sobre modelos de producción ha sido relevante especialmente para disciplinas y subdisciplinas cuyas perspectivas apliquen dicho concepto tal como lo emplean la economía institucionalista, la economía evolucionista, la sociología industrial y del trabajo, las relaciones de trabajo, la sociología económica, la administración y gestión de la mano de obra y la ciencia política aplicada a la empresa (De la Garza Toledo, 1999). No es que todas estas lo utilicen tal cual, pero hacen referencia a uno o más niveles del mismo, de tal forma que su adopción podría significar tener visiones más integrales de lo que sucede en los procesos productivos. De hecho, los orígenes del concepto se remontan a dos tradiciones que como tales no se encontraron en el pasado: por un lado, las teorías económicas institucionalistas y el estructuralismo de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y su concepto de modelo de desarrollo; y, por el otro, la tradición de la economía y sociología del trabajo que propuso etapas en los procesos productivos capitalistas y que venían del tratamiento del problema en *El capital*, de K. Marx (De la Garza Toledo, 2001). Dentro del marxismo, serían los aportes de Mallet, el obrerismo italiano, Braverman, de Touraine cuando describe las etapas del desarrollo profesional, pero el origen más remoto es posible que se encuentre en Marx cuando define las etapas de la producción capitalista: cooperación simple, manufactura y gran industria.

El concepto de modelo de producción surge con la gran reestructuración capitalista de los ochenta, vinculado al de reestructuración productiva –que se manifestó en las dimensiones tecnológicas, organizacionales, en las relaciones laborales, en el perfil de la mano de obra demandada, en las culturas laborales y gerenciales; que estimuló la subcontratación, la tercerización y los nuevos encadenamientos productivos y entre clientes y proveedores–. Esta reestructuración fue anticipada por las teorías regulacionistas (Boyer, 1989), neo-schumpeterianas (Boyer y Drache, 1996) y de la especialización flexible (Piore y Sabel, 1990), y permitió el surgimiento de otras teorías diversas inspiradas en el toyotismo, como la *lean production*, los nuevos conceptos de producción y de relaciones industriales, el *industrial governance* (Lindberg et al., 1991), los *clusters* (Gereffi et al., 2002), la economía del conocimiento (Villavicencio, 2004) y las teorías del aprendizaje (Cohendet et al., 2003), así como el de sistemas nacionales de innovación (Casalet, 2004). Si bien es cierto que todas estas teorías no se refieren al mismo nivel de realidad de lo que ha sido la reestructuración productiva, el concepto de modelo de producción podría ayudar a tener visiones más integrales en muchas de las teorías mencionadas.

(...)

Los hombres hacen la Historia en condiciones que no escogieron, decía Marx en *El 18 Brumario*, y el error del antiguo materialismo fue haberse fijado sólo en la cara objetiva del objeto descuidando su cara subjetiva, señalaba Marx en *Las tesis sobre Feuerbach*, porque la Historia, como cambio social, podría ser entendida como la articulación entre objetividad y subjetividad. En este sentido, la constitución o transformación de configuraciones productivas tiene relación con condiciones que no se escogieron por parte de los sujetos involucrados, pero también con sus acciones, interacciones y formas de dar sentido a su situación, a los otros y a sus propias acciones. De otra manera, el determinismo estructural puede convertirse en fatalismo, la Historia estaría predeterminada por las estructuras y los sujetos no tendrían sino que ajustarse a aquello porque no podrían por ellos mismos alterarlo. Una concepción más fiel a

### Secretaría Ejecutiva

## Cuadernos del Pensamiento Crítico Latinoamericano

la realidad que a las teorías es la que puede abrir a la posibilidad de configuraciones productivas alternativas a las dominantes, en donde los sujetos aparecieran en parte como constructores, y ver a las configuraciones productivas también como campo de lucha.

En América Latina se establecieron preferentemente configuraciones productivas similares al toyotismo precario (tecnologías intermedias, mano de obra no calificada, nuevas formas de organización del trabajo, bajos salarios, poca seguridad en el empleo, alto desgaste de la mano de obra, culturas laborales instrumentalistas y gerenciales despóticas) (De la Garza Toledo, 2005a; 2005b) y la permanencia de formas tayloristas-fordistas fue en parte por causas estructurales (abundante mano de obra barata y poco calificada, precarios sistemas de relaciones industriales, sindicatos debilitados o sometidos a las gerencias), pero también jugaron aspectos subjetivos (las concepciones de las gerencias acerca de cómo debe dirigirse una empresa, de lo que es un trabajador en América Latina, de los gobiernos en cuanto al modo de desarrollo y de los sindicatos en cuanto a su papel en la producción). El establecimiento de nuevas configuraciones productivas en nuestra región implicó conflictos, resistencias, sometimientos, pasividad de los trabajadores, según el caso, y todo esto influyó especialmente en el carácter precario de las configuraciones dominantes. Sin embargo, las configuraciones resultantes de la reestructuración iniciada en los ochenta parecieran haber llegado a su límite para impulsar el crecimiento de la productividad y la calidad.

Lo anterior nos lleva al último problema que trataremos acerca de si los modelos productivos, o bien la configuración productiva, pueden tener límites y el llegar a estos límites pueden llevar a una crisis de crecimiento de la productividad y al inicio de una crisis productiva, uno de los diversos componentes de una crisis económica. Los límites de una configuración productiva no pueden ser absolutos sino en relación con el mercado, con las instituciones extraproductivas, con el sistema político y los grandes actores sociales y sus comportamientos. En abstracto, los límites pueden provenir de sus diversas dimensiones, tecnología, organización, relaciones laborales, calificaciones, culturas, o de su entorno inmediato, encadenamientos, macroeconomía, macropolítica.

Al interior de los procesos productivos y como antecedentes de los modelos productivos actuales estuvo la crisis del taylorismo-fordismo. En el análisis regulacionista habría un plano macro relacionado con las políticas estatales, sindicales y empresariales en el nivel de una sociedad y vinculado con la producción y el consumo en masa que habrían desencadenado la crisis, pero otro sería el nivel del proceso productivo. En este último sentido, los procesos tayloristas-fordistas pudieron entrar en crisis en los países desarrollados, en cuanto llegar a un límite para incrementar la productividad, porque el postulado taylorista de segmentar, simplificar y estandarizar interminablemente ya no fuera posible continuarlo indefinidamente, primero por los límites físicos y mentales de la fuerza de trabajo, y segundo, porque segmentar más el proceso productivo aumentaría los tiempos muertos de traslado de un puesto de trabajo que impactaría las ganancias de productividad por segmentar y simplificar. En este tenor, la idea de trabajo individualizado y de separación tajante entre concepción y ejecución impidió poner el saber hacer del trabajador más cabalmente al servicio de la empresa. Esta forma de organización del trabajo no se preocupó por penetrar la conciencia del trabajador, salvo el infundir respeto a las reglas y temor a los castigos. Asimismo, como se trataba de un régimen de producción basado en la intensificación del trabajo, el aumentar los ritmos de trabajo, con el consiguiente desgaste de la mano de obra, tendría un límite físico en la muerte del trabajador, pero antes de llegar a este punto, un límite social. Social individual en la resistencia del obrero que falta, llega tarde, se droga o emborracha, en el sabotaje a la producción. Social colectivo por medio del paro loco, la huelga, la negociación para limitar la intensidad del trabajo. Todo esto habría contribuido hacia los años setenta a que el taylorismo-fordismo en el nivel del proceso de trabajo fuera sustituido por nuevos modelos productivos. El toyotismo, como alternativa del taylorismo-fordismo, propaló el trabajo en grupo, frente al individualizado; la flexibilidad numérica, funcional y salarial, frente a las rigideces en la contratación colectiva, en la no movilidad interna y en la forma salarial según categoría laboral; fomentó el involucramiento y la participación del trabajador para utilizar ese saber hacer del obrero, induciendo una nueva cultura laboral de identificación con el trabajo, con la productividad y con la empresa. Para esto se necesitarían trabajadores más calificados y polivalentes.

Pero el toyotismo también tiene sus límites, como antes sucedió con el taylorismo-fordismo. El toyotismo también es un régimen de intensificación en el desgaste de la mano de obra, puede combinarse con alta tecnología, pero esto no es necesario y, efectivamente, en América Latina, fue una minoría de empresas la que emprendió una vía tecnocrática. En esta medida, el incremento en la velocidad para realizar las operaciones por parte del obrero, aunque estas sean más variadas e integradas que en el taylorismo-fordismo e implicaran mayor creatividad o trabajo en equipo, supone también

### Secretaría Ejecutiva



## Cuadernos del Pensamiento Crítico Latinoamericano

un límite a la resistencia física del trabajador y a su resistencia social. En las condiciones latinoamericanas de debilidad sindical, sólo en pocos países prosperó la resistencia social por la vía organizada y sindical. En otros, fue el camino de la rotación externa voluntaria y las demandas individuales sobre las colectivas ante los tribunales del trabajo. Al anterior habría que agregar el postulado toyotista de pedir una entrega total del trabajador que deteriora la vida familiar al extenderse las jornadas o no tomar vacaciones o días libres en aras de que la productividad no decaiga, que puede llevar a una crisis de las relaciones personales y de la identidad con la empresa antecesoras de la crisis del toyotismo (resistencia cultural), porque la mejora continua no tiene límite abstracto, siempre se puede pedir más al trabajador.

En América Latina, muchas veces no se presentó el toyotismo con las características japonesas, en especial, no se reprodujeron los atributos de sus sistema de relaciones industriales en su época de oro (empleo de por vida, ascenso por antigüedad, sindicato de la casa). En cambio, el toyotismo precario latinoamericano no fue acompañado de altos salarios ni extensiva capacitación o seguridad en el empleo, continuó la segmentación entre el trabajo del obrero con el de ingenieros y técnicos, con escasa carrera profesional para los primeros, de tal forma que fue la intensificación del trabajo la explicación principal del incremento de la productividad, y el círculo virtuoso de una cultura laboral de identidad con la empresa no llegó a cerrarse. En estas condiciones, es probable que se haya llegado a un límite en tales configuraciones productivas.

### CONCLUSIONES

El concepto de modelo productivo puede significar un paso adelante en las perspectivas analíticas de la economía, las relaciones de trabajo y el mercado de trabajo, que supera las limitaciones de las funciones de producción.

Pero es conveniente desarrollar el concepto de modelo productivo limitando sus énfasis sistémicos e introduciendo la contradicción no como algo anómalo sino constitutivo del propio modelo, flexibilizando las relaciones entre sus componentes y abriéndole el contenido según el contexto concreto. Este concepto alternativo puede ser el de configuración productiva.

Pero tanto el modelo como la configuración son estructuras, rígida una, flexible la otra, a las que les faltan los sujetos que realizan las acciones productivas, toman las decisiones e interaccionan. De tal forma que las estrategias resultan de presiones estructurales externas a las unidades económicas e internas a estas, pero también de las concepciones e interacciones de los sujetos. En esta línea, no sólo interesan las estrategias de negocios, las estrategias empresariales pueden ser en muy diversos órdenes (por ejemplo, de las relaciones con el Estado o con partido políticos) y estar influenciadas e influir todas ellas en y por los comportamientos productivos.

Reconociendo presiones globales, de mercado, tecnológicas, de doctrinas gerenciales o de relaciones laborales, estas se asientan siempre en contextos locales que no se homogeneizan en instituciones, recursos, culturas, y en donde las formas de entrar los actores en interacción pueden implicar la negociación y el conflicto de acuerdo con presiones estructurales, pero también con las concepciones de dichos actores. En este sentido, el futuro puede ser divergente y a la vez tener aspectos en común, no sólo por estructuras e instituciones diversificadas sino porque los actores se hayan movido en forma diferenciada.

Asimismo, la constitución de determinadas configuraciones productivas ha sido el resultado de presiones estructurales junto con sujetos que no las escogieron, pero que supieron y pudieron imponerlas en la coyuntura.

Las configuraciones productivas pueden encontrar sus límites para incrementar la productividad por factores estructurales externos o internos a las empresas, pero también por las relaciones de fuerzas entre los sujetos. La pregunta que cabe profundizar es si las configuraciones productivas establecidas a raíz de la reestructuración iniciada en América Latina y el mundo en la década del ochenta llegaron a su límite con la crisis mundial actual. Sin embargo, el fin de una configuración productiva no es puramente por presiones estructurales; si no surgen sujetos alternativos con la fuerza y las concepciones que las revolucionen, los peligros de la restauración productiva pueden presentarse y las clases dominantes intentar insistir en las palancas de las antiguas configuraciones para salir de la crisis, aunque tuvieran que cambiar también el contexto, sobre todo político, a su favor. ■

### Secretaría Ejecutiva